



## *Il Cliente*

STAR DUST prende vita nel 1983 dal sogno di poche persone, sogno che da subito ha sconfinato nell'immaginazione di tanta gente la quale, vedendo questa opportunità come un mezzo per realizzare i propri desideri, ha sospinto la società a compiere imprese che, secondo i canoni del mondo tradizionale, non avrebbero potuto essere realizzate.

La STAR DUST si occupa di vendite dirette nel settore dei cosmetici a base naturale, complementi alimentari e beni durevoli. I tre soci riescono, in pochi anni, a coinvolgere e portare al successo migliaia di persone, con il progetto comune di condividere il "sogno" di un modo di vivere diverso. La grande intuizione nella scelta di distribuire i propri prodotti con il sistema Multilevel Marketing, un sistema di incentivazione tra i più remunerativi del mercato, la gioia di lavorare a contatto con persone innamorate della propria professione, ha condotto la STAR DUST ad una rapida ascesa verso i traguardi più ambiti.

## Esigenze

L'intero progetto ha avuto come obiettivo l'introduzione di un sistema che fosse in grado di ridurre drasticamente i tempi legati alle attività manuali e ripetitive. Che fosse nel contempo anche flessibile e facilmente configurabile dal cliente stesso.

Un altro requisito fondamentale era rappresentato dalla possibilità di disporre di una piattaforma aperta in grado di poter essere accessibile da Internet e che potesse quindi superare le barriere nazionali.

Il cuore del sistema era rappresentato dal modulo destinato alla gestione completa della vendita attraverso il sistema noto con il nome di Multi Level Marketing (MLM), che doveva necessariamente essere sviluppato nel nuovo sistema informativo.

Non meno importante è stata la possibilità, per STAR DUST, di selezionare la miglior soluzione software e, successivamente, effettuare una Partner Selection che ha portato alla scelta di BRAIN FORCE per lo sviluppo del sistema informativo aziendale.

## Soluzione

Nell'individuare la soluzione più adatta a STAR DUST, si è tenuto conto dei requisiti iniziali espressi durante la prima fase conoscitiva.

Dopo un'accurata fase di analisi, si è passati alla realizzazione di numerose personalizzazioni, tra cui il modulo più importante delegato al complesso compito di gestire la struttura di vendita del Multi Level Marketing. Il modulo sviluppato è in grado di attribuire provvigioni fino a "n" livelli dell'organizzazione della struttura di vendite, considerando inoltre una serie di criteri che devono essere aggiornati mensilmente, attraverso una complessa procedura detta di "Qualifica".

Sono stati inoltre sviluppati altri interessanti moduli, per esempio la gestione completa dei bollettini postali con emissione in proprio e la possibilità di importare i pagamenti direttamente dal sito del Banco Posta.

## Benefici

I maggiori benefici portati a STAR DUST con l'introduzione di Microsoft Dynamics NAV sono stati quelli legati alla riduzione dei tempi delle attività manuali e ripetitive.

Sono quindi da ricercarsi nella rapidità e nella facilità con cui i dati possono essere interrogati. Inoltre nella facilità con cui possono essere esportati per essere successivamente elaborati con la suite di Microsoft Office. Non meno importante la riduzione dei tempi di elaborazione di alcune procedure, che con il vecchio sistema aziendale potevano anche richiedere molte ore. Le stesse elaborazioni, con l'introduzione di Microsoft Dynamics NAV, si sono ridotte a poco meno di un ora.

Infine, un altro aspetto importante è stata la riduzione di molte procedure che venivano eseguite manualmente, che sono state totalmente automatizzate attraverso le funzioni di importazione ed esportazione dati.

## Il Partner

**BRAIN FORCE**

**Microsoft<sup>®</sup>**  
GOLD CERTIFIED  
Partner

 Microsoft Dynamics

BRAIN FORCE - Via A. Volta, 16 - 20093 Cologno Monzese (MI) - tel. 02.231621 - [www.brainforce.it](http://www.brainforce.it)